

# 最新理发店的个人总结 理发店个人工作总结 (精选8篇)

军训总结可以帮助我们认识到军事建设对国家安全和发展的重要意义。以下是一些考试总结的参考文章，希望能给大家提供一些思路和写作技巧。

## 理发店的个人总结篇一

回顾这一个月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高美发销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为一名美发销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们妮薇雅美发店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们的优质服务品牌。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个

人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一周的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以美发店的经营理念为坐标，将自己的工作能力和美发店的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

总之，更多美发师的就业培训知识请咨询妮薇雅深圳美发学校，我们有最权威的老师为你专业解答。

## 理发店的个人总结篇二

20xx年1月是我进入大学的第三个寒假，在这个寒假，由于各种原因我到了哥哥开的小理发店帮忙，也就是人所皆知的“发廊”。许多人都认为，发廊就是个庸俗的地方，它把最单纯的人们染得花花绿绿，爆炸型的不再是头发而是杂菜。然而短暂的“理发师”实践，我对大学生就业增进了认识。感叹变迁只为这次的身临其境。在理发店帮忙的日子我接触了各色各样的人群，和他们的交流也让我对这个现实的世界有了更深的认识，我不得不感叹现在的我还没有足够的能力去应付多变的社会，我不得不去努力学习努力提升自己，要在飞旋发展的社会中活得更精彩，我只可以不断向前。

春节前几天，由于大家要赶回家过年，在外打工一年总想弄个好点的样子回去见见父母见见亲人，所以发廊的生意很是火爆，而我，离开学校我相信自己也能用双手去获取生活的回赠。我虽没有剪发技术可是我可以帮忙洗头做一些不需要

专业知识的事情，还可以和客人聊聊天，他们都是我的老师因为他们告诉我很多在学校里学不到的东西。在理发店帮忙的几天里，我接触的更多的客人是二十几岁的青年男女，他们的年龄与我并不差多少，可是他们大部分都已经在外工作，在社会里拼搏。他们都衣着鲜亮，谈吐相对于我多了更多的成熟也渗透着几分疲惫或沧桑。他们说外面的世界有许多好玩的地方，有很多美食，处处充满精彩。他们曾经都如此热爱那一切，走出大山看大海，蔚蓝的世界是青葱的山间无法比较的。他们满怀信心，憧憬着在这多姿多彩的环境实现自己的梦想。结果，在后来的日子里，他们逐渐发现这个社会有时候很残酷，无处不在的竞争让某些人不断成长，而某些人在等待成功的时候已被这精彩世界的势利。权贵伤害得遍体鳞伤。他们都说我是幸福的，至少我还可以在校园里充实自己，为未来做更充分的准备。他们都喜欢让哥哥剪个更潮流的发型，这样会让他们的增加一点自信，同时可以让他们的父母放心，让父母相信他们在外面活得很好。

几天的理发店帮忙经历换几十年的人生经验，我的寒假过得不茫然，不空白。在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在取得更高的成绩而努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，提高自己的能力！记得老师曾经说过大学是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生的身份。

作为一名新世纪的大学生，应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上所发生的各方面的事情，这就意味着大学生要注意到社会实践，社会实践必不可少。毕竟，1年之后，我已经不再是一名大学生，是社会中的一分子，要与社会交流，为社会做贡献。只懂得纸上谈兵是远远不及的，以后的人生旅途是漫长的，为了锻炼自己成为一名合格的、对社会有用的人才。

## 理发店的个人总结篇三

“到我常去的广场那里剪。”

“算了，我去六栋那里修下就可以了。”

母亲没再多说话，知道再劝也没什么用。我天生不爱剪发，但是又怕头发长得太长。

“带了零钱么？”

“回家拿就是了。”

母亲又从包里拿了零钱出来，看样子我是再也不能拖了。

“跟理发的说一声我等会就下来，要她修好点。”

母亲的意思是怕我小孩子去受欺负，随便对待了。

八点半了。晚上起了风，走过下坡的老樟树，灯下的梧桐和自己的影子在跳舞。理发店还亮着灯，往门口一看，还有人在等着。外面只亮着一盏灯，借着理发店的光，我看起了报纸。随手一翻，房产，财经，都是我不爱看的，遂又打量起这家店来。

读幼儿园的时候就有了这家店，粗略算算也有十几年了。巴掌大的五平米，麻雀虽小，五脏俱全。夏天到了，是个乘凉的好地方。门口有个大院落，到处是邻居老头子摆的花草。进来就是一棵桂花树，架子上搭了一盆大的君子兰，前几日开了花，便摆了出来供行人看，这是老头子的宝贝。靠篱笆栽的三株粉绣球还没开花，但也快了。映山红虽开得艳，眼看着也不行了。物尽天泽，就是那株移来的银杏没什么变化，怎么也长不快。

平日里喊这个理发的老板娘叫姨。姨今天穿的是一件黄色紧身衫，配了牛仔裤，身段还是有的，岁月流逝，难得看出什么痕迹留在她身上，恐怕要过细瞧瞧她的`眉眼。正在理发的是个约莫四十多岁的男人，看着眼熟，像是上面十九栋的。两人有一搭没一搭地聊着，我便有意无意竖起耳朵听。

“看看怎么样？”

男人摆弄了一会儿，“上面还要打薄一点，显得精致些。”

姨又开始拿起小剪子慢慢修了起来。母亲不常来这儿，主要是姨剪头发太快了，不合母亲的意。再说又是老式剪法，稍稍拾掇几下。不一会儿就给脖子上擦起了爽身粉，大人小孩都是一样。我乐得方便又清爽，所以常来。今天已经等了半个小时，这男人的头发还没修完。寻思着姨怎么会剪这么久，他们两位又说开了。

“保养得还可以啊。”

“哪里，好久没理发了，老了。”

“四十岁就说老？”

“不行啦。”

风又大了起来，九点了，还有去打球的。常散步的几个阿姨慢慢上了坡回家。

“胡子刮不刮？”

“要的。”

看来是有得等了，但我也心烦。

这时候不知从哪儿窜出来了个女人，快步碎脚，随便挽了个

发髻。

“小李。”

姨放下了刮胡刀，出来瞧了瞧，顺带又要我再等几分钟。

原来老板娘姓李。

“你明天有时间吗？”窜出来的女人殷切的问。

“有啊。”

“那就陪我去看房吧，我想早点交了订金。”

“好的。”

姨转身进了店又慢慢地刮起了胡子，女人往门口上倚着，说了些无关紧要的事，散步采了些映山红，又是买来的麻将少了色子。姨不紧不慢地应着，女人就又走了。

正好，胡子也刮完了。

“我还不跟你剪呢，难得碰见你这么讲究的。”姨一边找钱一边打趣。

男人笑笑，“那你以后就摸得清啦。”

“下次再来啊。”

姨抖了抖披肩，又给我洗头发。我坐在凳子上，头皮给姨按得暗暗生疼。

“看看怎么样？”

## 理发店的个人总结篇四

成为理发店前台的时间虽然不满一年却和以前相比有了很大的进步，无论是客户的联系与接待还是理发店的宣传工作都是自己需要用心对待的，这也意味着自己在处理繁琐事务的时候思维也变得比以往要敏捷许多，只不过面对理发店的整体发展来说仍需有着漫长道路需要自己去探索，所以我总结了今年完成的理发店前台工作并对自身情况有了相应的了解。

能够处理好同事与客户之间的关系并扩大了理发店的影响力，尽管自己初次从事前台工作的时候有些忐忑却在店长的关怀下迅速进入工作状态，实际上当自己从事这份工作的时间变长了以后便能明白理发店的客户其实都是很好沟通的，只要在工作中能够站在对方的角度思考问题便能够得到客户的认同，再加上自己除了工作中的事情以外还会与客户聊家常导致相互之间的关系更容易进一步了，只不过部分客户也对这种颇为亲近的交流方式表示反感导致自己需要随机应变，由于前台工作涉及的领域较多导致自己经常能够与同事进行交涉，这样的结果就是自己在处理好前台工作的同时收获了他们的认可。

在店长的指示下处理好宣传方面的工作并收获了良好的业绩，由于理发店所处位置比较偏僻的缘故导致宣传工作变得尤为重要，尽管店长也曾考虑过迁址的问题却因为缺少资金以及手续繁琐而放弃了这个决定，所以宣传工作的处理占据了理发店前台职务的相当大一部分，所以我在今年的前台工作中和店长探讨了宣传工作的展开，尤其是折扣的力度以及宣传的渠道都意味着我们对这类事务的重视程度，所幸的是不错的业绩意味着前台工作中对这类事务的努力并没有白费。

在工作之余加强了对话术的锻炼从而得到了更多客户的青睐，尽管前台工作更多是以理发店形象的代表存在于店内却也需要加强对话术的学习才行，毕竟无论是与往来客户的交涉还是宣传工作的处理都意味着口才的重要性，所以我在处理好

前台工作的同时学习了销售方面的知识并将其进行整合，现如今已经编制出属于理发店前台的工作话术并在实际应用中取得不错的效果。

今年前台工作的完成意味着我在理发店的发展规划更进了一步，所以我在总结完毕以后需要尽快设计出明年的前台工作规划才不会在行动上落后于人，只不过在回顾已经完成的任务以后依旧会十分珍惜这些宝贵的理发店前台工作经验。

理发店转让合同

理发店转让合同范本

精选社区个人工作总结

大学生个人工作总结精选

## 理发店的个人总结篇五

回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在理发店的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了理发店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，

也让我的内心逐渐变得强大起来。

我将继续从以下几个方面去着手学习和强化：

- （1）基本常识：基础造型、剪发技巧、熟练程度等。
- （2）产品知识：产品结构，产品种类，产品的成分，产品的功效，产品的卖点，产品的文化。
- （3）理发技能：基本的按摩、修剪、手法、使用各种仪器、各个部位的护理流程、产品的调配。
- （4）销售技能：礼仪接待、心理沟通、发现需求、判断顾客类型、回答顾客疑问、成交技巧等。
- （5）理发店工作制度：晨会流程、考勤、职责、薪酬待遇、接打电话、派卡、收款。

20xx年已经结束，我们将迎来20xx年，希望20xx年工作顺利，财源滚滚，也同时希望公司能够越做越好。

不知不觉之间□20xx年过去。在过去的一年里，我流过了辛勤的汗水，也品尝到了收获的喜悦。在xx店长的正确领导下，在各位同事和家人们的帮助下，我严格的要求自己，并且顺利的完成了今年的工作，总而言之，收获多多！

1、我更加的热爱我的行业，我的工作，我的任务是以顾客为中心，为顾客提供体贴、高效、优质的服务。而在今年，我做到了这一点，尽心尽力的为顾客服务，注重接待的细节，让顾客感到非常的满意。不足之处是，工作时候不够主动，缺乏信心。

2、销售是美发师的职责，在为顾客推销的过程中，我用专业的知识，巧妙的话术打动了对方，取得了不错的销售成绩。

另外在公司举办的销售培训课程中，能够积极的回答问题，顺利的通过了考核。不足之处是，有些时候不敢主动的开口，在培训中不能积极的分享自己的心得。

3、美发师对我来说不仅是一份职业，更多的是一份憧憬。在工作中，我努力的学习，尽可能的充电，希望获得更多的知识，这也让我在今年提升了不少。不足之处是，对于美容手法这方面仍然欠缺。

我希望在新的一年里，仍然恪守自己，改善不足之处，在工作中争取更上一步台阶。另外，我给自己定下了一个年度目标：认真的做好顾客档案，并且努力完善它。认真的对待每一个顾客，了解顾客的需求。学会感恩，学会接受，积极的对待工作。

作为服务行业，服务质量是公司的关键之一。回顾即将过去的这一年，在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的经营方针、宗旨和效益目标上，紧紧围绕公司提出的重点展开工作，紧跟公司各项工作部署。

告别成绩斐然的20xx[]迎来了充满希望的20xx[]来到这个大家庭已有半年时间了，过去的半年，有付出也有收获；有欢笑也有泪水[]20xx年，在经理的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的完成工作任务，总结起来收获很多！

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的“客户”，又是为“客户”提供服务的个体。正因如此，我的工作也应该更完善以为我们顾客服务为中心，来为顾客提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我的全力去满足每一个服务细节的要求，给我一个机会还公司一份满意！我会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：对工作缺少激情和热情，不够主动，自信。

2、美发对于我来说是一个全新的领域，通过不断的学习和实践在工作中能够很好的配合同事及上级领导还有老师：每次活动期间我都能和老师或者老师一起分析自己的顾客，做到三进三出，及时的告诉老师在护理中顾客的突发状况。因此取得了不错的成绩。

不足之处：对顾客的了解不够透彻。

3、能积极主动的参加公司举办的各种活动以及培训：在培训时能主动回答老师的提问，顺利的通过每次培训课程的考核，取得通关护照。并能将其运用到工作中。

不足之处：还是不能大胆地分享自己的感受及心得。以后一定要克服此问题。

4、会主动的向店长，店助，前台师姐们询问不懂的问题，专业知识：每次工作时遇到困难或者有疑问时会及时请教领导和同事，直到问题解决为止，时刻提醒自己要有良好的学习心态。

不足之处：做销售时还不够大胆的和顾客开口，专业及业务水平还是欠缺，手法也要加强。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。在我的经理店长和店助还有我们家的xx及家人们的帮助关心和支持下，并且秉着公司的文化理念—没有完美的个人，只有完美的团队。我顺利的并且超额的完成了我的20xx年的年度目标。

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶，特在此列出如

下的20xx年工作计划和工作目标：

## 1、首先给自己定下年度目标

(1) 认真的把握好自己的目标顾客，做好xx教授为我们制作的三张表格，严格的做好十三步流程，感动服务每一位顾客。了解顾客的需求。

(2) 认真做好美丽档案，并且很好的完善它。关注细节。

## 2、学习

(1) 参加公司的各种培训，要学会公司的每一个手法，学好专业知识，提高业务水平，销售能力及技巧，把学到的东西灵活的运用到工作中去。

(2) 学会感恩，学习别人的优点，还要学会化妆让自己美一点。真正的做到：开心工作！快乐成长！轻松赚钱！

(3) 学会认清自己，好好的去体会孙教授授予我们二十七式。学会接受和采纳。

来到公司时常想想真的很幸运，很感谢公司能给予我们这么好福利，相信我们的未来是美好的！

总之，我的进步和成绩是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合的。更要感谢同事的帮助。在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我将会用行动来证明我的努力，我更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力[]20xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

## 理发店的个人总结篇六

本人为xx美发店中的一位师傅，现将工作心得做如下总结：

开业前期发宣传单，必须培训员工的销售话术，要信的过的人亲自带队发，必须发到位。开业第一天：

1做生意，必须要维护好自己的亲朋好友，最先靠亲朋好友的支持，方能走得更长远。2金字塔销售模式，亲朋好友，发展亲朋好友，无限循环。

3做美发技术活，靠的就是技术与服务，方能走的更长远，如果不能将亲朋好友都服务不好，就不要谈以后如何生存发展了。4收银系统要完善。

5一个新店开业，最初的人员一般不稳定，如何维系他们，就是让他们挣更多钱，发挥自己的价值。一个老板真正意义上的关心员工。而不是小帮小派。

6二楼经营美发店的优势，环境好，房租便宜。但劣势是：生客就相对少了。所以必须要走精品，走质量，价格优惠，洗头洗到位，发型师做头发做到位。

## 理发店的个人总结篇七

小镇虽然经济不怎么景气，但是美容美发院还是有几家，生意不错，价格也比较适中，挺招赶时髦的水乡人喜欢。

在这其中掩映了一家不起眼的理发店，单纯的理发。理发的师傅在我刚认识的时候年龄也不大，至今十几个年头了。家里有个男孩，后来上初中的时候在隔壁班，这也让我更多的关注这家理发店。在农村经常有腿子不怎么好的人学剃头，这个人也是这个缘故吧。

剪头店365天除了过年的几天关着，不管刮风下雨都正常营业。刚放暑假的时候领着孩子去理发，咦，门关着，心想也许家里有事明天再来，可是第二天去的时候门依然关着。于是和孩子的爸爸聊起了理发师。理发师傅手艺很好，很细致，理个发至少需要半小时，不像那些个门面较大的美容院，几分钟就好了。有个笑话：外面人讲某店的师傅理个发3分钟，一朋友去结果2分钟，于是和师傅说外面的真能造谣，师傅问，造什么谣啊，朋友说他们说你剪个头3分钟，明明是2分钟嘛。

理发店的生意很好，平时不管什么时候去都要排队，不管什么人都要排队。有一次孩子的老师要去理发，我们说这下可以插队了，结果是不可以插队，照样在镜子上写了个名字，按部就班。即使这样我家孩子和孩子爸爸也只愿意去那儿理发。

连续去了几次，门总是关着，坊间开始传言理发师得病了，还是不好的病，动手术了。我家爷俩等不下去了，居然去老家的一个师傅那儿将就着剪了一次。这不开学了，又去看有没有开门，门上贴了个纸条，还要再过几天。这不今天吃过中饭爷俩迫不及待就去了。回来以后真没觉得比在老家好在哪儿。也许这就是惯性使然，习惯了难以改变。

以上就是本站作文栏目为你带来的《小镇理发师》，希望对你的写作有所启示，写出好的作文。

## 理发店的个人总结篇八

理发师给智慧大臣修到一半时，也许是过分紧张，不小心把智慧大臣眉毛刮掉了。

唉呀！不得了了，他暗暗叫苦，顿时。惊恐万分。深知智慧大臣如果怪罪下来，那可有杀头之罪呀！

但行走江湖多年的理发师，深知人之普遍心理：盛赞之下无

怒气消。他情急智生。猛然醒悟!连忙停下剃刀。故意两眼直愣愣地看着智慧大臣的肚皮，仿佛要把五脏六腑看个透。

智慧大臣见他这模样，有点丈二和尚摸不着头脑，于是满腹迷惑地问道：

“你不修面，却光看我的肚皮，这是为什么呢？”

理发师忙解释说：

“人们常说，智慧大臣肚里能撑船。我看大人的肚皮并不大，怎能撑船呢？”

智慧大臣一听理发师这么说，哈哈大笑：

“那是说智慧大臣的气量最大，对一些小事情，都能容忍。从不计较的。”

理发师听到这话，“扑通”一声跪在地上，声泪俱下地说：

“小的该死，方才修面时不小心。将您的眉毛刮掉了!相爷气量大，请千万恕罪。”

智慧大臣一听啼笑皆非：

眉毛给刮掉了叫我今后怎么见人呢?不禁勃然大怒，正要发作。

但又冷静一想：自己刚讲过智慧大臣气量最大，怎能为这件小事，给他治罪呢？

于是，智慧大臣便豁达温和地说：“无妨，且去把笔拿来，把眉毛画上就是了。”

理发师凭借自己的机智，在对智慧大臣进行一番直赞之后，然后说出自己的错误，成功地躲过了一场杀身之祸。

赞美是消解别人怨气的良药。

其实。每个人都有弱点，在危机面前懂得利用别人的弱点来为自己赢得机会的人，才是最聪明的人。